

AI SUPPORT AGENT

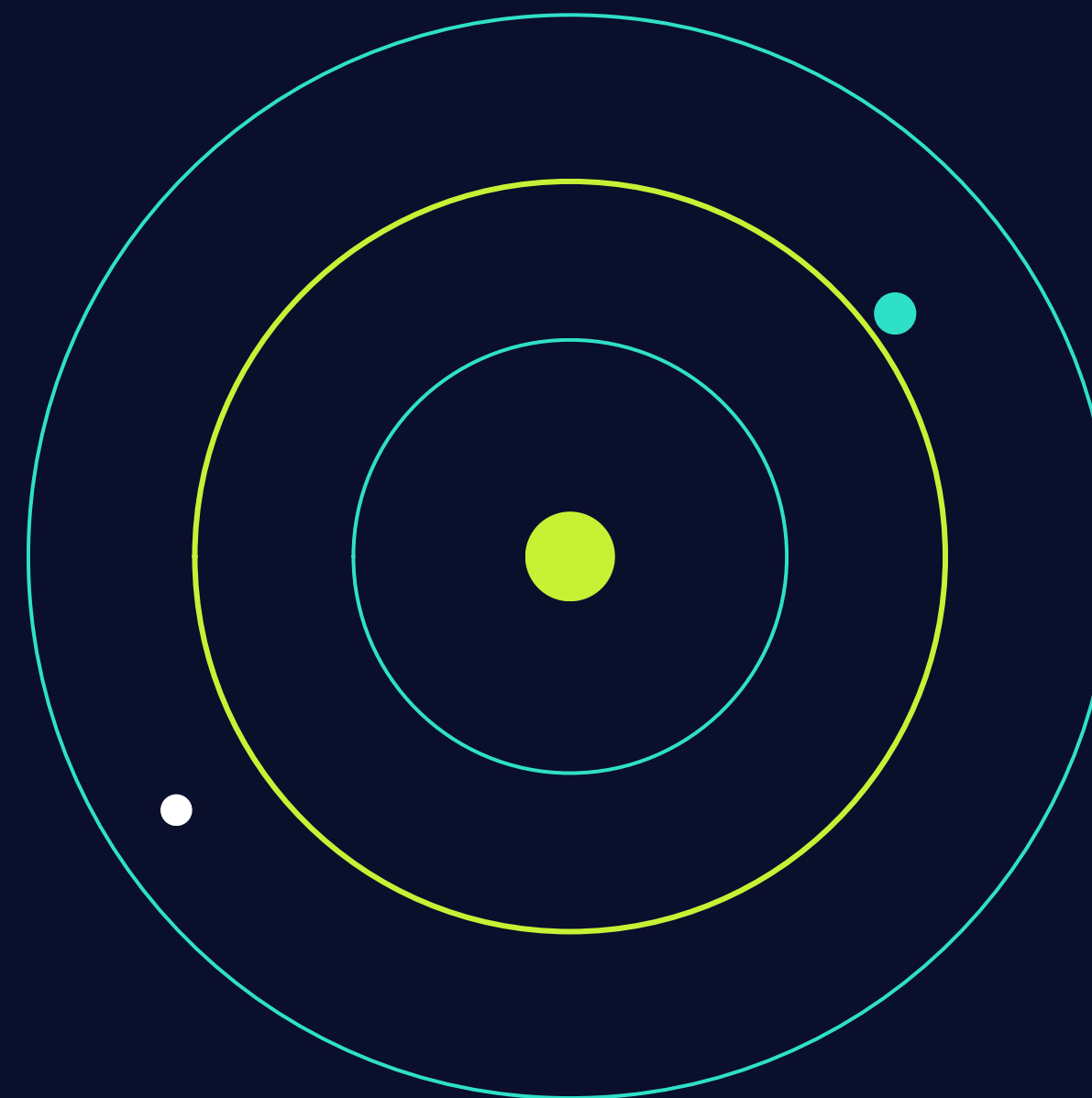
SOLVA.

AI, що закриває звернення швидше,
ніж клієнт встигає розчаруватися.

Series A

Customer Support · AI

Демо-колода · SOLVA — вигаданий приклад



Кожне звернення коштує бізнесу \$6 і години очікування

Класична підтримка масштабується грошима, а не якістю: більше клієнтів — лінійно більше витрат і черг.

\$

\$6

середня вартість обробки одного звернення

🕒

6+ год

час першої відповіді у пікові періоди

↺↻

40%

часу агентів іде на повторювані питання

Наслідок: витрати ростуть швидше за виручку, а якість підтримки падає саме тоді, коли ви масштабуєтесь.

У 2025 моделі вперше перетнули поріг надійності

Раніше боти закривали <30% звернень і дратували клієнтів. Тепер автономне вирішення стало нормою.

Чат-боти минулого






AI-агенти 2025 (Solva)



72%

звернень закривається без участі людини

-  **Моделі надійні** — точність вище порога довіри
-  **Inference подешевшав** — юніт-економіка зійшлася
-  **Купують за результат** — не за місце оператора

Solva вирішує звернення end-to-end, а не просто відповідає

Різниця між чат-ботом і агентом — у діях: Solva має доступ до ваших систем і доводить справу до кінця.



Звичайний чат-бот

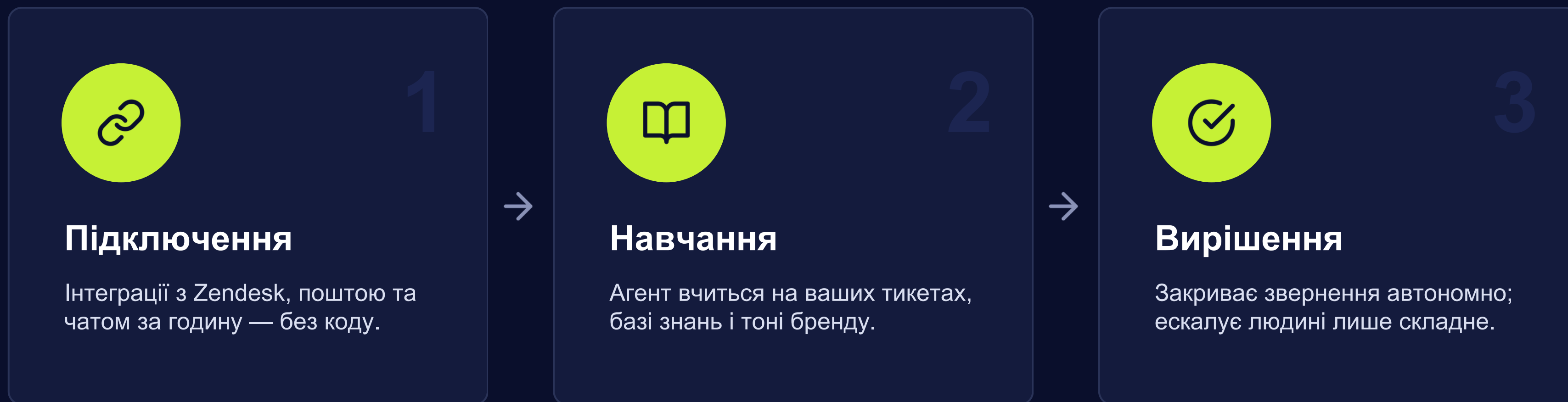
- Відповідає текстом із FAQ
- Не має доступу до систем
- Ескалує все складне на людину
- Клієнт все одно чекає в черзі



Solva-агент

- Діє в системах — повертає кошти, змінює замовлення
- Виконує дію, а не пересилає інструкцію
- Ескалує лише 28% — справді складне
- Відповідь за секунди, цілодобово

Запуск за один день: підключення → навчання → автономне вирішення



Середній час до першого автономно закритого звернення: **27 годин.**

Ринок підтримки — \$85B, і він мігрує від оплати за місце до оплати за результат



● **TAM · \$85B**
глобальний ринок ПЗ підтримки + аутсорсинг

● **SAM · \$18B**
AI-адресована автоматизація звернень

● **SOM · \$540M**
mid-market SaaS та e-commerce — ціль на 3 роки

Ілюстративні дані · демо

Оплата за вирішене звернення: наш дохід росте разом із цінністю для клієнта

Як влаштована ціна

\$0.75 у середньому за одне вирішене звернення

- Клієнт економить ~\$6 на кожному зверненні
- Платить нам частку від економії — \$0.75
- Ми заробляємо лише коли реально вирішили

80%

gross margin — софтверна економіка, не аутсорс

130%

net revenue retention — клієнти ростуть із нами

9 міс

окупність залучення клієнта (CAC payback)

За 9 місяців: 48 клієнтів, \$180K MRR, +22% щомісяця

48

платних клієнтів

\$180K

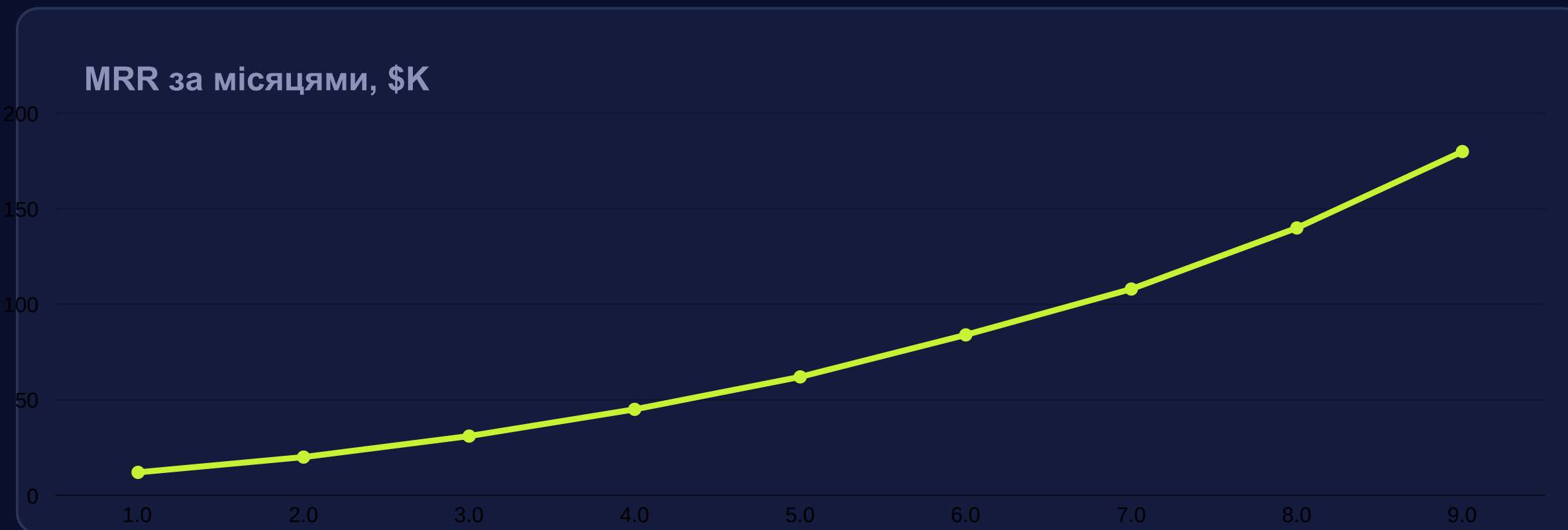
MRR (≈\$2.2M ARR run-rate)

+22%

зростання MRR щомісяця

1.2M

звернень вирішено



0

ЛОГОТИПОВАНИХ КЛІЄНТІВ ПІШЛО
за 9 місяців

Логотипи клієнтів — плейсхолдер · ілюстративні дані

Інкумбенти прив'язані до seat-моделі — ми виграємо автономністю й ціноутворенням

Легасі-платформи продають місця операторів. Ми продаємо результат — і закриваємо звернення, а не сортуємо їх.

- Ціна за результат, а не за місце
- Автономне вирішення, не тільки підказки
- Data-flywheel: точність росте з обсягом



Команда, що вже будувала підтримку в масштабі мільйонів звернень



Марта Коваль

СЕО

8 років у support-ops; масштабувала підтримку до 2M тикетів/міс



Данило Вовк

СТО

Ex-ML lead; будував діалогові системи в проді на мільйони запитів



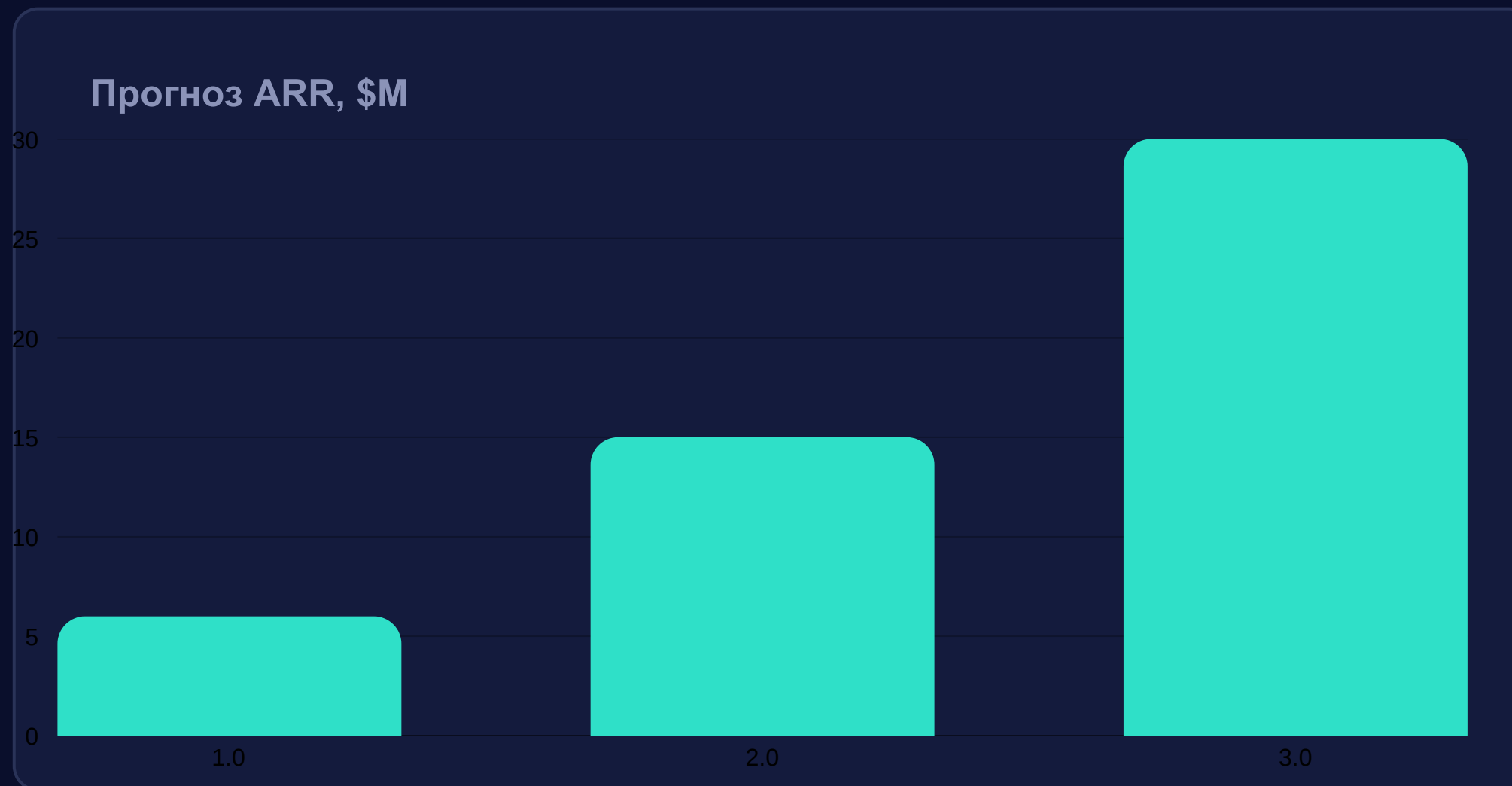
Ірина Сташ

СРО

10 років продукту в customer-experience платформах

Імена та фото — плейсхолдер (демо)

План: \$30M ARR за 3 роки при 80% валовій маржі



4.5x

LTV / CAC

9 міс

окупність CAC

2027

вихід на
беззбитковість

Ілюстративні проєкції · демо

Залучаємо \$8M Series A

щоб вийти на \$12M ARR за 18 місяців і зайняти категорію autonomous support.

\$12M ARR

18 міс

2 нові вертикалі

Ринок

data-flywheel поглиблюється

Захист



Наступний крок: доступ до data room → invest@solva.ai

Куди підуть кошти



- 45% R&D / продукт
- 30% GTM / продажі
- 15% Команда
- 10% Інфраструктура